Implant Tribune

The World's Implant Newspaper · Édition Française

MARS 2013 – Vol. 5, No. 3 www.dental-tribune.fr

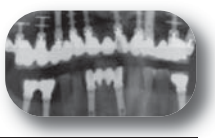
PLANÈTE DENTAIRE

Optimisation des surfaces d'implants, développement de nouveaux matériaux, des logiciels pour l'implantation guidée toujours plus performants. Suivez les progrès et les nouvelles tendances

▸ Page 21

CAS CLINIQUE

Les progrès de l'implantologie moderne ont révolutionnés le plan de traitement. L'implant plutôt que le « dentier » : Oui mais en prenant des précautions indispensables. Appliquez les recommandations de nos experts méridionaux.



▸ Pages 26 & 27

ACTU PRODUITS

L'évolution du secteur CAD/CAM est en plein essor. Jamais le Trio Patient/Praticien/Prothésiste n'aura été aussi performant .Encore une fois à Cologne le domaine de l'implantologie va nous réserver bien des surprises. Un petit avant goût ?

▸ Pages 22 et 31

Lors d'une conférence scientifique le 6 Décembre, le Cercle d'Odontologie et d'Etudes Franco-Israélien a célébré ses vingt ans d'existence. En présence du fondateur, le Dr Georges Lumbroso, ainsi que de plusieurs générations de membres du COEFI et de leurs familles, deux praticiens et scientifiques de renommée internationale ont présenté leur art. Le Dr Bernard Touati, un des plus célèbres esthètes de la chirurgie dentaire d'aujourd'hui et véritable ambassadeur de la France dans le monde entier, et son collaborateur de longue date, le Dr Eric Rompen, professeur à l'Université de Liège, ont chacun présenté leurs plus récents travaux. Leurs nombreuses publications et brevets témoignent du succès de leur collaboration depuis une décennie. Le Dr Touati, qui est aussi un membre engagé du COEFI, a exposé les fondements de la biologie et de la prothétique de l'intégration aux tissus mous. Le Dr Rompen a présenté les aspects chirurgicaux de l'augmentation tissulaire en secteur esthétique.

Mais bien qu'étant une association scientifique, comptant un certain nombre des plus renommés de nos confrères en France, le COEFI ne saurait y être réduit. A écouter les membres et leurs familles, vous entendrez tout autant parler des amitiés qu'ils ont tissé entre eux, et de leur envie de partager et de rendre au monde une partie de leur réussite.

Le COEFI a choisi dès le départ une science humaine et humaniste à travers différents pays.

De gauche à droite: Dr Bernard Touati (ex president du Coefi), Dr Julien Koskas et le Prof Eric Rompen.

La connaissance au service de la philanthropie – COEFI

(Dr Adriana Agachi)

COEFI
www.coefi.fr

ne vous trompez pas d'ambidextre*

*Depuis plus de 30 ans, Quetin conçoit des fauteuils ambidextres, ajustables en quelques secondes. Le fauteuil PE8 est universel : utilisable pour droitiers et gauchers mais aussi pour toutes les positions de travail autour du patient. Ajustable selon vos envies, il existe en version fouets, cordons pendants, cart sur roulettes, cart mural et intègre un écran tactile couleur haute définition. Il pourra parfaitement satisfaire vos patients grâce à sellerie ultra confort à mémoire de forme (jusqu'à 10cm d'épaisseur).

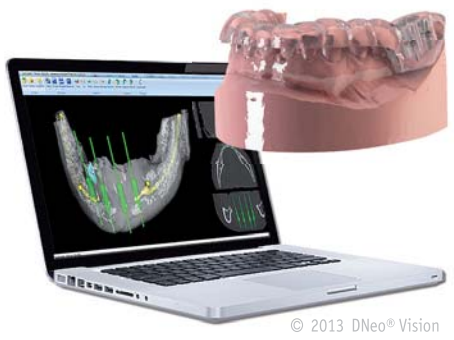
Quetin

FABRIQUÉ EN FRANCE

Découvrez nos offres du moment auprès de votre revendeur Quetin :

www.quetin.fr

3DeoDental
3DNeoVision



Chirurgie guidée pour l'implantologie et la chirurgie dentaire

Simplicité : pas de surcoût de trousse de chirurgie spécifique : le guide s'adapte à toutes les trousses du marché et tous les systèmes implantaires.

Une suite de logiciels permettant : de communiquer auprès du patient en 3D - de planifier virtuellement une pose d'implants en fonction du projet prothétique - de réaliser une chirurgie guidée pour une chirurgie minimale invasive ou pour réaliser une mise en charge immédiate. Système est ouvert en DICOM et STL. Grâce une communauté de professionnels de santé experts, agréés et formés :

1- toutes les 3D numériques sont produites par des chirurgiens ou radiologues.
2- il est possible de planifier soit même ses implants ou de se servir du réseau de chirurgiens pour gagner du temps pour la planification implantaire.
3- tous les guides (muqueux, dentaires et osseux) sont certifiés et produits en laboratoire de prothèse en résine biocompatible USP class VI.

Le coût des logiciels et des guides et modèles anatomiques sont moins élevés que la concurrence...

ALTO® Surge
MICRO-MEGA®

Contre-angle d'implantologie ergonomique

ALTO Surge est un contre-angle d'implantologie et de chirurgie osseuse pour le vissage d'implants, le fraisage et le polissage de crête. Il est compatible avec tous les moteurs dotés

du système d'accrochage ISO 3964 (EN23964). Ses butées, une longue et une courte, sont amovibles et facilement réglables. Elles facilitent le préréglage de la profondeur de forage souhaitée afin de sécuriser les zones à risque (sinus, nerf dentaire). ALTO® Surge offre le choix entre deux systèmes d'irrigation : Interne, par la fraise, selon la technique Kirschner, l'arrivée du sérum physiologique se faisant directement à travers la fraise ou par spray externe. Sa robustesse, son couple et la petite taille de sa tête en font un outil performant et parfaitement adapté aux différents travaux de chirurgie osseuse et d'implantologie. Le poids idéal associé à une forme adaptée lui confère une bonne ergonomie et un bon équilibre. La surface lisse de ALTO® Surge garantit un nettoyage optimum. De plus, il bénéficie d'un haut niveau de démontrabilité incluant la cartouche de tête. Le démontage facile se réalise sans outil : Nettoyage et entretien facilités – Gain de temps – Respect des règles d'hygiène et de stérilisation.

GUIDOR easy-graft
SUNSTAR

SOS pertes osseuses : Substituts Osseux Synthétiques !

Sunstar présente ses nouveaux substituts osseux 100 % synthétiques. A base de phosphates de calcium, les produits easy-graft trouvent leur spécificité dans leur application directe à seringue, leur malléabilité la condensation possible dans le défaut osseux et leur durcissement in situ au contact du sang. Cette manipulation exceptionnelle provient du film de PLGA, un polymère biorésorbable qui recouvre chacun des granules et qui, en association avec le BioLinker, un solvant, permet l'adhésion des granules entre eux et la formation au contact du sang d'une structure stable de granules interconnectés favorable a la cicatrisation et reconstruction osseuse. La forme CLASSIC, à base de β-TCP, est 100 % résorbable et permet une substitution complète du matériau par de l'os. La forme CRYSTAL, composée d'une association de β-TCP et d'hydroxyapatite, permet, elle, la préservation du volume sur le long terme. Des études cliniques et rapports de cas ont montré les utilisations des produits easy-graft dans différentes indications cliniques : préservation de l'alvéole, déhiscences et fenestrations péri-implantaires, lésions kystiques, lésions parodontales. Un recueil de cas cliniques a été édité montrant toutes ces applications cliniques.

Bistouris
MJK Instruments

Des BISTOURIS passe-partout, à essayer absolument !

MJK Instruments propose trois lames de bistouris au design et à l'angulation unique, qui permettent des incisions plus ciblées et plus précises dans toutes les zones de la cavité buccale. Les modèles n°1 et n°2, angulés se révèlent particulièrement adaptés aux secteurs postérieurs difficilement accessibles avec des lames classiques, tandis que la lame n°3, très fine et droite, est une merveille d'efficacité dans les zones antérieures et remplace avantageusement les traditionnelles 15 ou 15c. Pour améliorer et renforcer la performance du tranchant, l'affûtage type « AAS » (All Around Sharpened = affûtage contourné et continu sur tout le contour de la lame), offre un surprenant confort dans l'utilisation, et permet d'inciser sans accrocen traction comme en poussée. Enfin, pour les inconditionnels des lames droites, MJK Instruments contente tous les praticiens en complétant sa gamme avec la lame n°4, sorte de lame 15, miniature, qui offre une approche encore plus précise des secteurs antérieurs. Des petits bijoux qui deviendront vite indispensables sur les plateaux de chirurgie implantaire ou parodontale... sur mjkinstruments.com

Abonnez-vous à Dental Tribune · Édition Française

Renvoyez-nous impérativement votre coupon dûment rempli à l'adresse suivante :

Dental Tribune International, 320 rue Saint Honoré, 75001 Paris
ou par fax au + 49 341 48474 173

N'oubliez pas d'inclure votre chèque à l'ordre de Dental Tribune International ou envoyez votre paiement avec Paypal à l'adresse suivante :

subscription@dental-tribune.com

☐ **Je m'abonne** au journal Dental Tribune · Édition Française pour la somme de 10 € (10 journaux par an)

Offre valable pour un abonnement livré en France métropolitaine. Conformément à la loi « informatique et libertés » du 6 janvier 1978, vous disposez d'un droit d'accès et de rectifications aux données vous concernant. Il vous suffit de nous écrire ou envoyer un Email à : *abonnement@dental-tribune.com*
Votre abonnement sera renouvelé automatiquement chaque année. Pour annuler ce renouvellement automatique, vous devez nous faire parvenir une demande d'annulation écrite au moins 6 semaines avant la date anniversaire de l'abonnement initial.

Nom, Prénom

Ets/Cabinet Dentaire

Adresse

Code postal/Ville/Pays

E-mail

Signature obligatoire

DENTAL TRIBUNE INTERNATIONAL
Dental Tribune International, 320 rue Saint Honoré, 75001 Paris

Mesures anti-crise chez Hu-Friedy : Les tarifs 2012 se maintiennent en 2013

Fabio Molinaro, Directeur Commercial et Marketing Hu-Friedy Europe/Moyen-Orient/Afrique nous explique le nouveau modèle d'entreprise mis en place par le fabricant historique.

La promotion de Mr Molinaro à un poste éxécutif chez Hu-Friedy en Septembre 2012 est le signe que la société veut changer sa stratégie de vente et marketing compte tenu du contexte économique diffiicile dans les pays où Hu-Friedy est présent. Le nouveau directeur commercial a fait carrière chez Hu-Friedy durant 15 ans passant de

Le fabriquant basé à Chicago a décidé de ne pas répercuter l'augmentation des coûts de matières premières pour ses clients, en gardant les prix de 2012 inchangés en 2013.

Interview avec Fabio Molinaro

responsable commercial Italie à Regional Sales Manager for Europe, Middle East and Africa.

Mr. Molinaro, comment la stratégie de Hu-Friedy a t-elle évolué au cours des 15 dernières années ?

Elle a changé considérablement. Jusqu'à récemment, le fait de fabriquer un produit était suffisant pour être un leader reconnu et apprécié par le marché.

De nos jours, la qualité seule n'est plus le critère essentiel, il faut se focaliser également sur le service avant et après vente. Il est nécessaire d'investir constamment dans des formations et de collaborer avec la Recherche et Développement.

Cela signifie que nous devons toujours garder un oeil attentif sur le marché, en étant capable de différencier nos actions en fonction des marchés et des segments de clientèle. Nous devons être capables de parler « des langues différentes » et de communiquer de différentes manières selon que nous nous adressons à un specialiste en chirurgie ou en parodontologie afin de lui offrir des produits qui correspondent le mieux à ses besoins.

Dans quelle direction vous orientez-vous ?

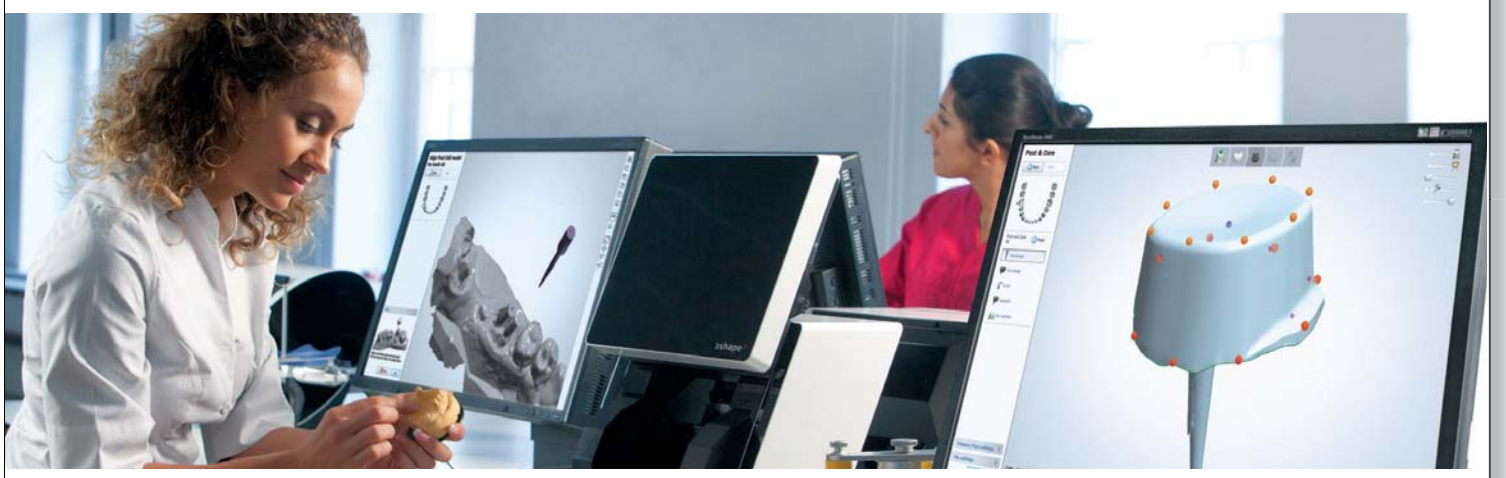
Notre but est de continuer à investir dans nos principaux marchés européens, comme nous l'avons déjà fait avec nos bureaux en Italie ou à Rotterdam mais également de développer notre relation client dans les pays émergents comme la Russie, le Moyen Orient et l'Afrique.

Suite page 24 ➔

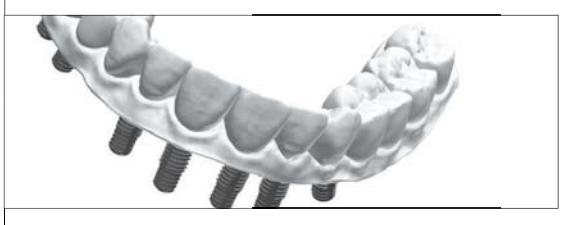
3shape

3Shape Dental System™

Présentation des fonctionnalités CFAO pour les opérations liées aux Inlay-Cores



La solution 3Shape pour Inlay-Cores - un flux de travail entièrement numérique
Nouveau flux de travail, unique et entièrement numérique pour les opérations liées à la numérisation et à la conception des Inlay-Cores. Effectuez vos scans dans la clinique avec le système d'empreintes optiques TRIOS® ou utilisez les scanners de bureau 3D 3Shape dans le laboratoire. Les techniciens sont ainsi en mesure de modéliser au mieux un pivot parfaitement fonctionnel et même de traiter des situations avec plusieurs Inlay-Cores.



Système d'empreintes numériques TRIOS®
Grâce à TRIOS®, les opérations d'empreinte sont plus rapides, plus simples et plus précises. Numérisation sans aucune utilisation de spray ou de poudre, outils permettant une validation clinique instantanée, le téléchargement immédiat des scans vers le laboratoire et une communication optimale. Prise en charge complète de la numérisation des pivots.

Un scanner pour modèles et empreintes adapté à chaque laboratoire
Le scanner D800, doté de deux caméras de 5,0 MP, garantit une excellente précision et permet de capturer les textures et les repères tracés au crayon. Le scanner D700, rapide et robuste, est lui orienté productivité. Quant au scanner D500, il constitue la solution d'entrée de gamme idéale dans la technologie CFAO.

Barres et bridges sur implants
Dotez-vous d'un outil précis et à la productivité éprouvée pour concevoir des barres et des bridges sur implants sophistiqués, destinés à des prothèses amovibles et fixes. Vous y trouverez d'autres fonctionnalités, parmi lesquelles la conception numérique de prothèses, le nouvel outil Abutment Designer™, le flux de travail complet sans modèle, des appareils orthodontiques, etc.

Vous pouvez également suivre l'actualité 3Shape sur:

La classe du dispositif médical: 1
Fabricant: 3Shape A/S
Utilisation exclusivement par un personnel formé.
Lisez toujours le manuel d'utilisation avant emploi.

Venez découvrir toute la nouvelle palette de produits innovants

Nous vous donnons rendez-vous à l'IDS
Hall 4.2 Booth N090

Souscrivez à notre bulletin d'information !
Scannez le code QR pour vous inscrire.

I See
Éclairage intégral
Œuvres de Marc Goldstain - Photographe : Christian Baraja - Galerie Quai Est - 94200 Ivry-sur-Seine
La Lumière du Nord associée
à la bonne couleur de LED pour la chirurgie dentaire
degré K
www.degrek.com

lole
Lampe Opératoire à Led
Le scialytique à LED
blanc-chirurgical
4, rue de Jarente 75004 Paris | T: 01 71 18 18 64 | commercial@degrek.com

ELEMENT & CONTACT
Thommen Medical

Simplement génial : 3DLiberty !

L'ensemble des produits a été réduit à l'essentiel, avec l'introduction de nouvelles hauteurs de col. Cela ouvre de nouvelles possibilités sur la base de produits éprouvés. Dans l'esprit Thommen, les cliniciens ont été écoutés lors du développement de la gamme d'implants et sur la manière de mettre en œuvre sans compromis leurs exigences. Il en est ressorti le principe « obtenir plus avec moins », soit, une solution simple et géniale à la fois. Même connectique qui a fait ses preuves depuis 25 ans - Stabilité mécanique et meilleure étanchéité possible – Canal de vis étroit – Risque minimal de dévissage. Tous les implants restent auto-taraudants et peuvent être activé au fauteuil – excellente stabilité primaire et sécurité renforcée dans la première phase de la cicatrisation. Ce qui a changé :

Deux lignes d'implants pour toutes les situations cliniques :

Avec l'ELEMENT, cylindrique, le praticien peut faire face à toutes les situations standard. Le CONTACT, cylindro-conique, est prévu pour les alvéoles d'extraction mais également pour les situations où l'espace apical disponible est faible et ne laisserait pas la place à un diamètre d'implant plus important. Même kit chirurgical grâce à un jeu très limité de forets bien pensés autoguidés car leur pointe reprend le diamètre du foret précédent.

Trois hauteurs de col pour une gestion optimale des tissus mous.

Mais qu'est ce qui est neuf alors ? La situation clinique demande parfois que l'épaulement de l'implant soit placé au niveau crestal, particulièrement en cas de fine gencive ce qui permet de donner un profil d'émergence harmonieux. Thommen propose avec les MC un type d'implant qui peut être placé au niveau osseux sans renoncer pour autant aux avantages du col usiné avec une hauteur de 0,5 mm pour obtenir tout spécialement dans la zone antérieure une esthétique parfaite que ce soit avec un ELEMENT ou un CONTACT. L'ELEMENT est également disponible en version long col pour une utilisation transgingiviale. Des innovations bien pensées sont la marque de fabrique de Thommen.

←*Suite de la page 23*

Quels sont les objectifs et la stratégie commerciale et marketing pour Hu-Friedy en 2013 ?

En raison des temps difficiles, nous voulons simplifier notre processus de distribution tout en essayant d'aider l'utilisateur final dans son choix.

Hu-Friedy est l'une des sociétés dans l'industrie dentaire qui est capable d'évoluer et d'innover en étendant son offre de produit et en créant des instruments qui vont du diagnostic à la chirurgie, de la dentisterie restauratrice à l'endodontie ou l'orthodontie.. Enfin, notre système de gestion de prévention des infections des instruments nous donne l'opportunité d'étoffer la gamme proposée à nos clients.

Hu-Friedy continue également d'évoluer dans la recherche de matériau, en offrant des produits et instruments de grande qualité qui satisfont les besoins spécifiques des professionnels même dans les procédés les plus complexes. L'exemple qui reflète le mieux notre philosophie est la technologie Everedge, une gamme de détartreurs et de curettes qui restent tranchants beacoup plus longtemps que les instruments traditionnels. Un tranchant qui dure plus longtemps permet un affûtage moins fréquent des lames des instruments, moins d'effort manuel et un confort supplémentaire durant le traitement des patients.

Mr. Molinaro, pouvez-vous nous en dire plus sur le service avant et après vente ?

L'un de nos objectifs principaux sera de nous focaliser sur l'utilisateur final. C'est pourquoi nous travaillons actuellement sur une refonte complète de notre site Internet. Nous faisons cela car nous ne voulons pas que le site soit seulement une mine d'information mais également une plateforme d'échange d'information. Du coté des formations, nous partageons le savoir de nos meilleurs leaders d'opinion.

D'un point de vue commercial, en raison de la situation critique de l'économie européenne en ce moment, Hu-Friedy a decide d'alléger la pression sur les clients en ne répercutant pas la hausse du prix des matières premières. Les tarifs 2012 resteront inchangés en 2013.

Carestream DENTAL

La précision du diagnostic. Le choix de la technologie.

Plaque d'imagerie ou RVG : une même expérience de l'imagerie intra-orale haute résolution.

Ne faites plus de compromis entre habitudes de travail et qualité d'image ! Carestream Dental vous propose de choisir entre 4 systèmes d'imagerie intra-orale. Au fauteuil comme en cabinet de groupe, profitez dès maintenant de ce que l'imagerie numérique peut vous offrir.

- Une optimisation sans précédent de votre travail
- Des images de haute qualité allant jusqu'à 20 pl/mm en résolution réelle
- Des technologies à l'épreuve des années

Pour en savoir plus sur cette offre promotionnelle,
consultez www.carestreamdental.fr

1,200€ DE REMISE*

au choix sur un capteur RVG ou une solution à plaques d'imagerie

Capteur RVG à partir de 4,199€* :
• RVG 5100 • RVG 6100 • RVG 6500

Système par plaques d'imagerie à 7,199€* seulement • CS 7600

Offres valables du 18/02/2013 au 31/03/2013, auprès de nos revendeurs participants uniquement.

© Carestream Health, Inc. Janvier 2013. Le CS 7600, les RVG 5100, RVG 6100 et RVG 6500 sont des dispositifs médicaux de classe 2a fabriqués par Carestream Health Inc et dont l'évaluation de la conformité a été réalisée par BSI. Ils sont destinés à la réalisation de radiographies numériques de la zone dentaire. Lisez attentivement la notice d'utilisation. * Prix TTC

L'implant plutôt que le « dentier » : Une réalite incontournable, mais une préparation et des précautions indispensables

Face à un édentement total, nos patients n'avaient comme choix jusqu'au début des années 80 que la prothèse amovible. Les progrès de l'implantologie moderne ont révolutionné le plan de traitement de ces situations en offrant une solution fixe, stable, esthétique et même rapide dans certain cas (1). Les prothèses vissées ou scellées sur implants ont vu leurs délais d'attente de pose se raccourcir avec l'apparition du concept de la mise en charge à 72 h, voir le jour même de la chirurgie. Encore faut-il que ce « miracle » ne se transforme pas en catastrophe !

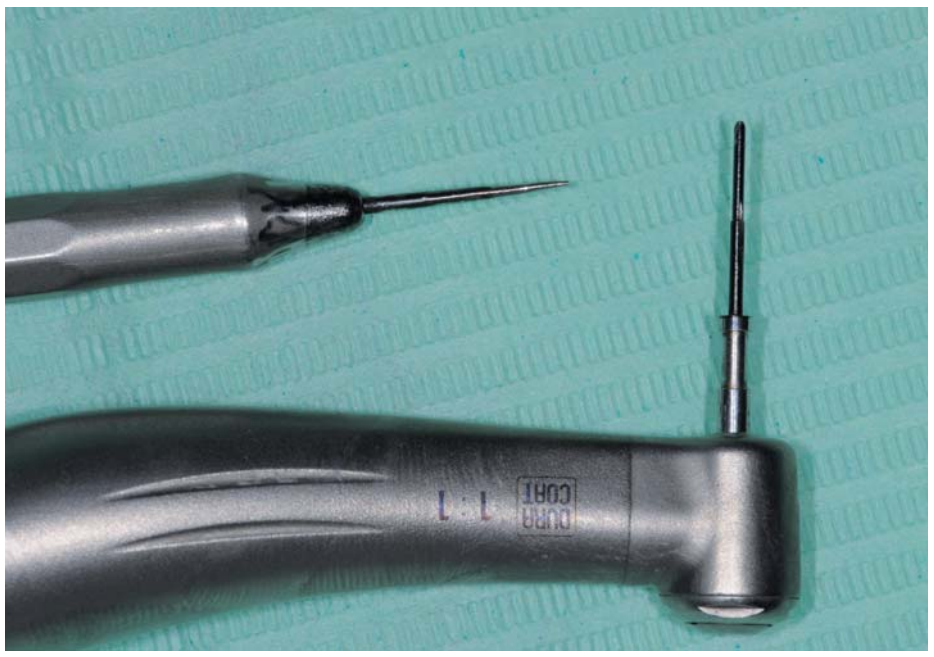


Photo n°1 : Ostéotenseurs manuel et rotatif.

En effet, certaines précautions doivent impérativement être prises (2) :

– Sélectionner les patients en se limitant aux indications (essentiellement les édentés totaux)
– Utiliser une armature métallique monobloc de forte rigidité afin d'empêcher toute distorsion de l'ensemble (concept du fixateur externe). Un bridge de transition titane-chrome/cobalt-résine est conseillé.
– S'assurer que la prothèse soit totalement passive. La pose de bagues de collage usinées en titane dans l'intrados de l'armature permet d'éliminer les tensions éventuelles.
– Ne pas faire d'extension terminale afin d'éviter un « bras de levier » distal, source de problèmes mécaniques à long terme.
– Mettre suffisamment de piliers pour repartir parfaitement les forces occlusales
– Préparer les tissus mous en s'assurant d'être le plus possible en présence de gencive attachée
– Préparer les tissus durs tant en qualité qu'en quantité : l'emploi systématique du protocole d'activation ostéogénique (3) permet d'offrir aux patients des solutions encore plus sûres. Cette méthode repose sur le principe qui veut que tout traumatisme engendre une réparation via une néovascularisation. En bref, on déclenche par des moyens mécaniques à l'aide d'un Ostéotenseur® rotatif ou manuel une ostéogénèse de façon peu invasive (sans lambeau). En suivant les mécanismes de l'action ostéogénique, le lit osseux receveur passera d'abord par une phase d'assouplissement avec néoangiogenèse favorable à une chirurgie de greffe à 21 jours suivie d'une phase anabolique de minéralisation et de formation d'un cal osseux optimisant la pose d'implant dans un os ayant gagné en volume et en densité à 45 jours.

Les Ostéotenseurs® ont été spécifiquement paramétrés pour ne pas entrainer d'effets collatéraux indésirables (débris osseux, blessure, infection, fracture, pollution) *(Photo n°1)*. Cette ostéoactivation, combinée par exemple à l'utilisation d'un implant spécifique (Fractal®) à spires inversées, véritables ascenseurs à cellules osseuses, nous permet d'équiper des secteurs sinusiens sans avoir recours aux greffes (cas n°1). En effet, le gain de quelques millimètres conjugué au durcissement de l'os permet des procédures chirurgicales plus faciles et plus sécurisantes.

La pérennité de nos reconstructions est directement subordonnée à la présence ainsi qu'à la solidité des piliers postérieurs, où les charges occlusales sont maximales. Cela nous oblige à ne pas sous estimer le nombre des implants à poser, sous peine de voir la prothèse se fracturer ou les implants perdre leur ostéointégration. Une édentation complète au maxillaire nécessite la pose de 6 à 10 implants. En effet, l'un des problèmes majeurs de l'implantologie est la gestion des édentements postérieurs, là où les forces appliquées sont les plus importantes.

Si la hauteur osseuse est insuffisante après l'ostéoactivation du site, deux solutions sont possibles :

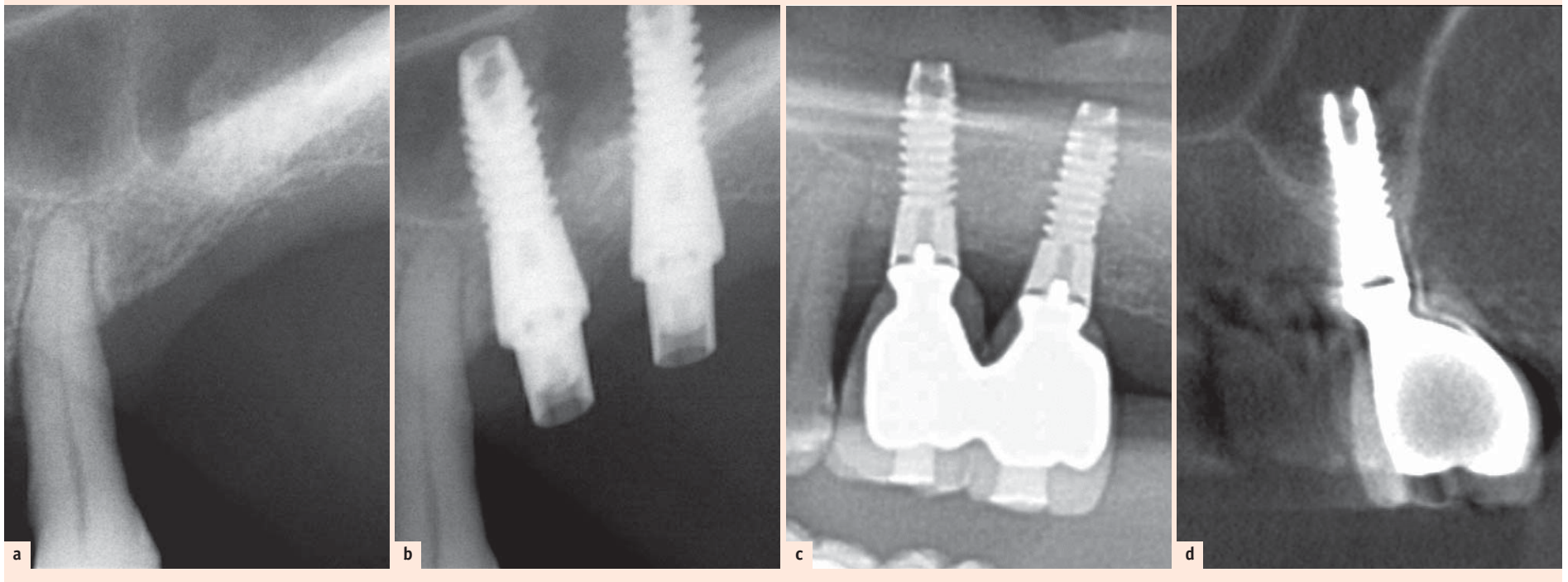
1. Greffer

Greffer n'est pas un acte anodin, bien que ces opérations soient parfaitement codifiées aujourd'hui. Si les résultats sont très bons, ils dépendent en grande partie de la qualité intrinsèque du site receveur (notamment de sa bonne vascularisation) et de la dextérité du praticien. Dans les greffes d'apposition par exemple, les percolations ne sont pas rares (cas n°2). Au niveau du sinus, la muqueuse est très fragile et peut se déchirer ; les biomatériaux peuvent ne pas être bien foulés, entrainant une incertitude quant au devenir de ces greffes sur le long terme.

2. Utiliser les implants basaux (implants disques, implants à plaque d'ostéosynthèse, implants tubéro-pterygoïdiens)

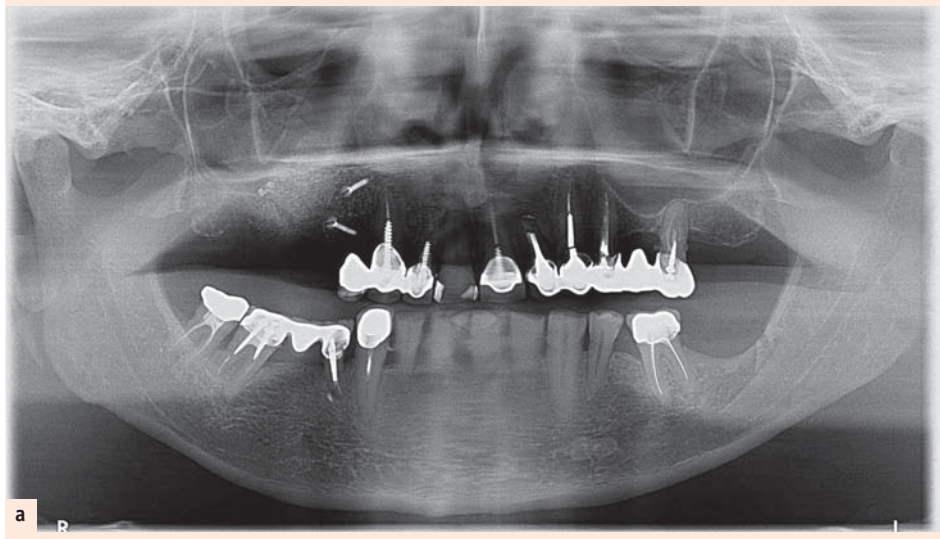
Les implants à insertion latérale sont en titane. Ils peuvent se poser dans presque tous les cas de figure (4). Après réalisation d'une ostéotomie dans les trois sens de l'espace, l'implant disque est impacté par voie latérale. Il en existe de nombreux modèles (un, deux ou trois disques de différents diamètres, cylindriques ou asymétriques) permettant de répondre aux besoins. Les implants à plaque, quant à eux, se révèlent particulièrement utiles pour les mâchoires atrophiques. A noter qu'aux extrémités distales du maxillaire, il faudra prévoir un « verrouillage » de l'ensemble par l'intermédiaire d'implants

Cas n° 1



a, b, c, d : Après une séance d'ostéoactivation, pose à 45 jours de deux implants Fractal® ; à 8 mois, le gain osseux obtenu à l'apex des implants est bien visible à la radiographie 3D de contrôle

Cas n° 2



a : Secteur 1 avec soulevé de sinus et greffe en apposition vestibulaire
b : Percolation vestibulaire traitée à l'aide d'un lambeau de repositionnement
c : Pose des implants : Nous avons pu équiper la partie en relation avec la perte osseuse vestibulaire grâce à un implant conique : le Fratex®(3,6 mm de diamètre à l'émergence, 12mm de longueur)

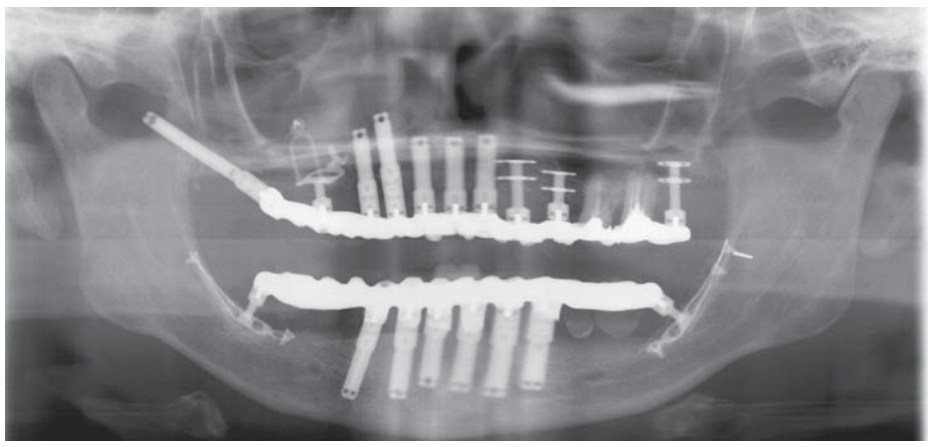


Photo n°2
Photo n°2 et n°3 : *Diskimplants simple, double et triple disques, implants à plaque d'ostéosynthèse, implants ptérigoidiens et axiaux.*

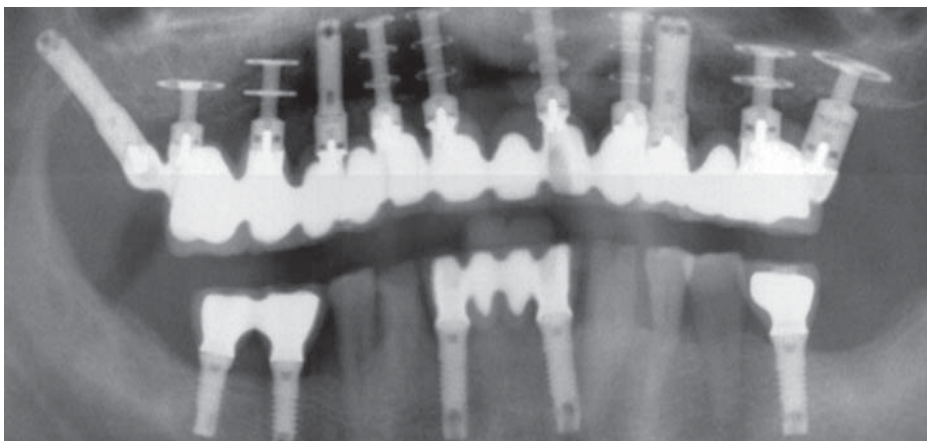


Photo n°3

tubéro-ptérygoïdiens *(Photos n°2 et 3)*. Certes, la mise en place de ces implants spécialisés est plus délicate que celle d'une vis classique et nécessite une formation spécifique, mais une fois l'ostéointégration obtenue, leur fiabilité à long terme est excellente.

Conclusion

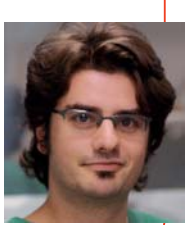
Nous nous devons de garantir la longévité de nos reconstructions prothétiques. L'activation ostéogénique initiale du lit receveur, avant l'acte implantaire, ainsi que les appuis postérieurs solides y contribuent de façon prédictible, reproductible et pérenne. C'est à cette condition que nos « exploits » continueront à ne pas se transformer en cauchemars. Grâce à une bonne préparation des sites à implanter et au respect des précautions indispensables, l'implantologie rend chaque jour de plus en plus de services à nos patients. Aujourd'hui, cette thérapie est devenue incontournable et sure.

Dr Guillaume ODIN

· *Chef de service en maxillo faciale à l'hôpital pasteur de Nice*

Renaud PETITBOIS
DDS, MSc, PhD

· *D.U. Implantologie*
· *D.U. Implantologie basale Université de Nice- Sophia Antipolis*
· *Expert en implantologie (DGOI)*
· *Antibes*



Jean marie ARRIUS-OPPO

· *DU implantologie*
· *Antibes*

Abonnez-vous à l'un de nos magazines :
CAD/CAM, cosmetic dentistry, implants,
laser ou roots, et recevez gratuitement un
exemplaire d'un des 4 autres magazines.

Les journées dentaires de Nice

Plein feux sur l'omnipratique

Au fil des ans, Nice a su, grâce à ses Journées Dentaires, associer son nom à l'une des manifestations les plus prestigieuses dans le monde de l'odontologie, faisant de ce rendez-vous professionnel, un évènement qui rivalise avec les congrès de renoms internationaux. Le comité scientifique a souhaité inscrire ses thèmes, cette année encore, dans la diversité et dans la continuité qualitative, avec des intervenants français et internationaux, libéraux et universitaires, garants d'un haut niveau de compétence, et dans une approche très en adéquation avec les préoccupations des praticiens, relais essentiels des attentes des patients ; Esthétique, innovations, implantologie, médecine dentaire, approche scientifique fondée sur la preuve, tous ces thèmes et bien d'autres seront ainsi abordés au cours des trois journées de cette manifestation. Avec ses 2800m² d'exposition et ses huit cents visiteurs attendus, les Journées Dentaires de Nice accueillent plus de 120 exposants à chaque édition, faisant de cette manifestation un rendez vous et une vitrine incontournable pour les professionnels et tous les acteurs de la médecine bucco-dentaire.

Dental Tribune a pour vocation d'apporter des réponses concrètes et rapides aux praticiens pour mettre tout de suite leurs lectures en application.

C'est donc avec grand plaisir que toute l'équipe s'associe à cet événement en proposant un « TODAY » qui sera remis à chaque visiteur.

Le comité scientifique des JDN 2013 a décidé très simplement et tout naturellement de développer sa thématique vers l'omnipratique au quotidien. En effet en cette période troublée et difficile pour tout un chacun, période où tout va très vite et lorsque les exigences des performances sont partout demandées, nous vous proposons de faire le point sur les

Dr. Etienne MEDIONI

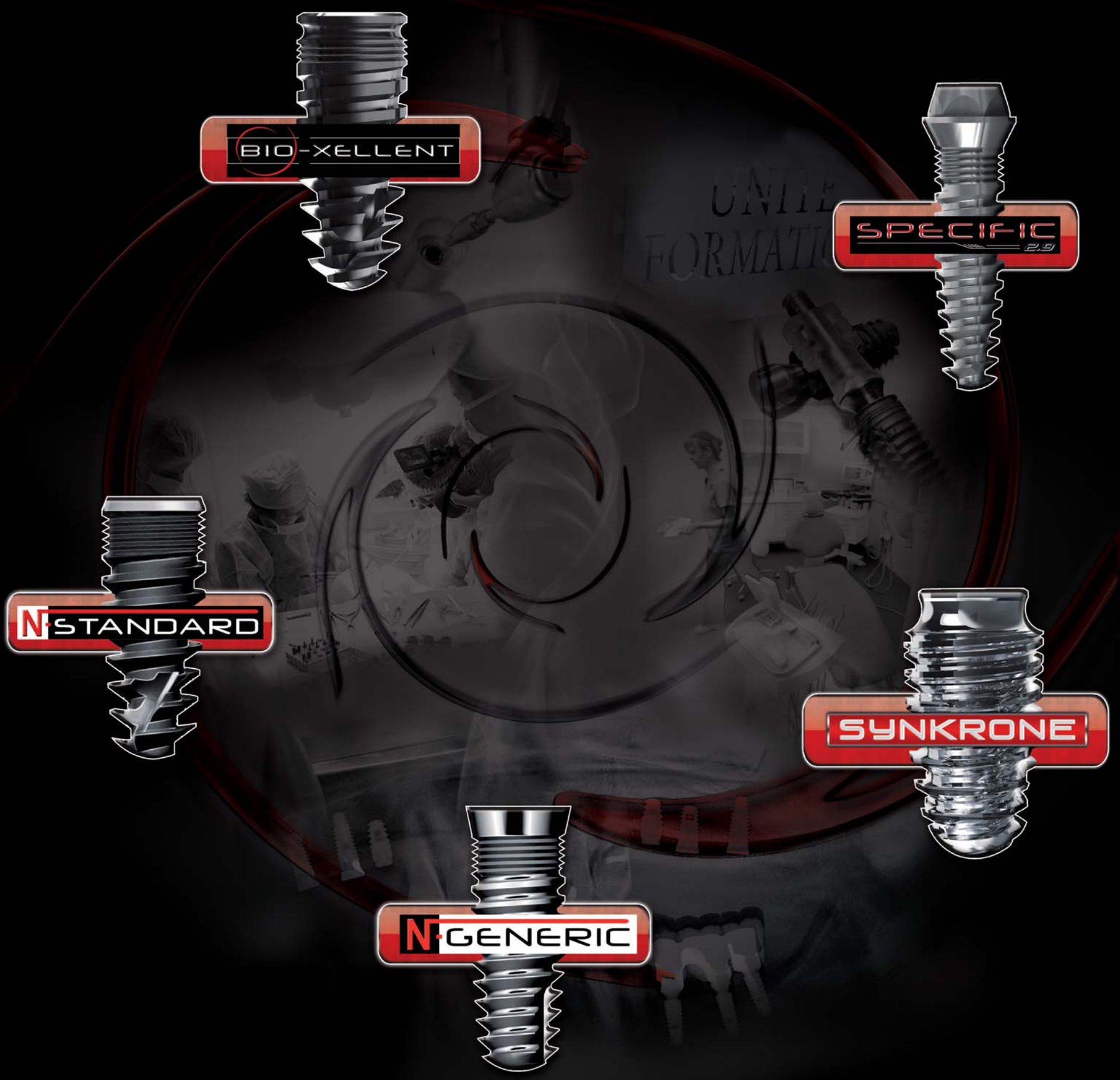
techniques actuelles applicables chaque jour au cabinet, de façon raisonnée et efficace. Ainsi, par des séances multidisciplinaires, des séances interactives, des séances télévisées avec intervention en directe mettant à l'honneur les disciplines de base de la dentisterie que sont l'Endodontie et la Parodontologie, sans oublier l'implantologie qui n'est pas en reste avec une approche peu courante sur la gestion des échecs implantaires, ainsi que l'esthétique avec des conférenciers de renom, vous pourrez comprendre et résoudre les problèmes quotidiens. Pas moins de 10 ateliers vous sont proposés afin de vous permettre d'apprendre et d'appliquer les dernières techniques et/ou de manipuler les derniers matériels et matériaux. Le Développement Personnel Continu (DPC) est et deviendra demain notre formation continue, les JDN 2013 y répondent déjà !

Venez nous rejoindre nombreux et profiter de ce programme compact destiné à l'omnipraticien !

Dr. Etienne MEDIONI
Président de la Commission Scientifique

Drive
Dental implants

Seule la Biologie guide notre design implantaire



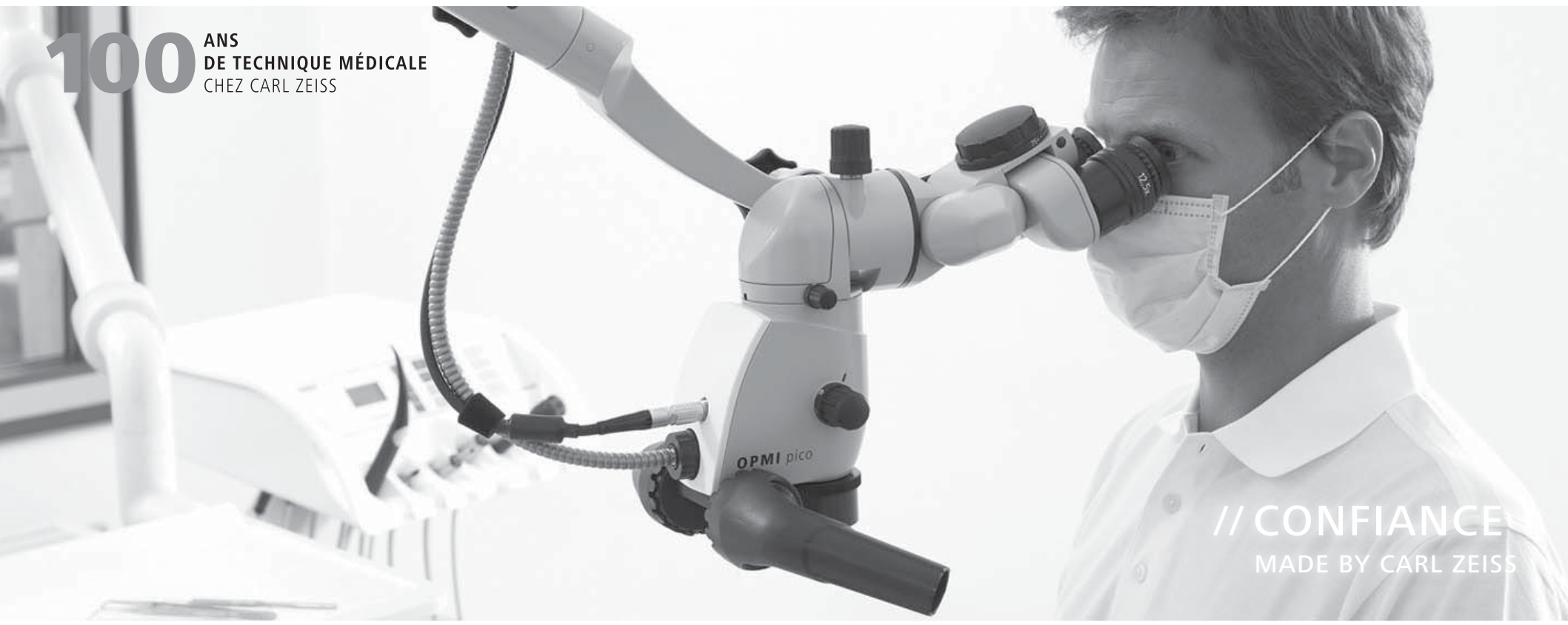
Conception et fabrication de systèmes implantaires - Centre de Formation - Pôle d'Excellence en Implantologie

www.driveimplants.com

Contact : 09 62 30 67 27

MADE IN FRANCE
FABRICATION FRANÇAISE

L'instant où les détails invisibles révèleront votre succès.
Nous travaillons pour cet instant-là.



Pratiquez en toute sérénité avec les microscopes Zeiss

Plénitude...
Une meilleure ergonomie

Soyez plus détendu lorsque vous travaillez grâce à un meilleur positionnement lors de vos interventions, et une vision plus précise.

Technologie...
Le meilleur est développé pour vous

Accompagnement...
Des formations adaptées

Apprenez à travailler sous un microscope grâce à notre programme de formations (Ergonomie, Microdentisterie, Microchirurgie, Endodontie, Implantologie). Vous serez ainsi formé par des spécialistes utilisant les microscopes Zeiss.

Découvrez les 3 nouveautés OPMI Pico

- 3 éclairages disponibles :

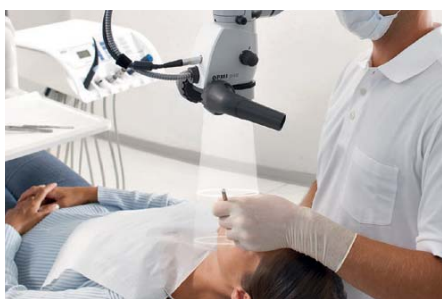
Eclairage Halogène

Eclairage LED

Eclairage Xénon

- Caméra Full HD

- Varioskop optique



Plus d'informations sur **www.v-e-t.fr.**

Vision Equipment Technology
Château de Larringes
74500 LARRINGES

Tél : +33 (0)4 50 73 50 13
Fax : +33 (0)4 50 73 50 31

Premières « Rencontres Internationales de la Chirurgie Buccale de Lyon »

prochasson frederic/Shutterstock.com

Invite d'Honneur du Congrès : Le Professeur Jean – Pierre Bernard, Leader incontesté en implantologie. Pionnier de la méthode chirurgicale « en un temps », il a mis en place une implantologie simple, la rendant ainsi accessible à tous les praticiens chirurgiens-dentistes.

Professeur Chef de la Division de Stomatologie, Chirurgie Orale et Radiologie dento-maxillo-faciale à la Faculté de Médecine de l'Université de Genève, il est aussi médecin consultant au sein de l'unité de Stomatologie – Division de Chirurgie cervico-faciale de l'Hôpital Cantonal Universitaire de Genève. Le Professeur est également conseiller aux Etudes en médecine dentaire à la Faculté de Médecine de Genève et vice-président de la section de médecine dentaire de la Faculté de Médecine de l'Université de Genève.

Les 26 et 27 septembre prochains « Innovation-Art-Pratique » Techniques Innovantes en Chirurgie Buccale et Implantologie

Ce Congrès se veut le point de départ d'un rendez-vous international annuel traitant des nouvelles technologies en chirurgie orale. Les techniques chirurgicales et les biomatériaux sont en évolution permanente, ce qui permet d'améliorer et de faire évoluer nos pratiques. Ces conférences animées par des praticiens reconnus s'adressent aux praticiens désireux d'approfondir leurs connaissances, grâce au partage des pratiques modernes en chirurgie orale et en implantologie. Nous confronterons ainsi les expériences de différents praticiens ainsi que les données scientifiques à notre disposition afin de faire évoluer nos pratiques et de définir les critères de choix dans différentes situations cliniques.

Parmi les conférenciers de grandes références internationales : le Professeur Jean-Pierre BERNARD de l'Université de Genève, le Professeur Pierre BRETON et le Dr Thierry SAUVIGNE du CHU Lyon Sud , le Docteur Hadi ANTOUN et le Docteur Georges KHOURY de Paris. Pour cette première édition la Pologne est le pays invité et est représentée par deux éminents spécialistes le Docteur Hab. Malgorzata PIETRUSKA et le Docteur Roman BORCZYK. Le programme des sessions a été établi par le Dr Julie HEMAR lauréate du 1er Prix de Thèse ADF 2011.

Pour réserver un stand et infos : contact Marguerite MICHEL tél. + 33 603 787 690

▷ CORAL & OCEAN
AVINENT

Biomimetic, le secret est dans la nature...

Les systèmes d'implants AVINENT présentent une surface révolutionnaire inspirée par la nature. AVINENT a crée la surface « Biomimetic Advanced Surface », enrichie en calcium et en phosphore, des composants minéraux du tissu osseux qui favorisent une ostéointegration rapide. Le traitement superficiel, fruit de la recherche dans les champs de la biomédecine et de l'ingénierie de matériaux apporte en plus une macrorugosité et microporosité structurelles optimales. Son comportement hydrophile se traduit par une meilleure intégration entre l'implant et l'environnement biologique, ce qui favorise la migration des cellules osseuses et l'ostéogenèse. Les études scientifiques et les données cliniques ont corroboré le succès du traitement superficiel « Biomimetic Advanced Surface ». Deux systèmes d'implants : CORAL et OCEAN, dont la forme garantit une grande stabilité primaire. Ils ont en commun de posséder une surface biomimétique qui favorise outre la stabilité et l'ostéointégration, d'excellents résultats esthétiques en garantissant une préservation optimale des tissus périimplantaires, et ainsi, un traitement prévisible à long terme. Les systèmes CORAL et OCEAN ont des protocoles de pose très simples et utilisent le même kit chirurgical pour la connexion interne ou externe, afin d'apporter une flexibilité maximale à n'importe quel protocole de réhabilitation. Pour AVINENT, la rigueur scientifique, une évolution créative constante et un résultat optimal sont essentiels pour continuer à apporter des solutions au monde de l'implantologie. C'est notre façon de chercher la perfection. Documentation sur : avinent.com.

▷ Quadro et Claro
GETINGE

La stérilisation du matériel chirurgical en toute sérénité

Cela fait 25 ans que GETINGE propose sur la France ses autoclaves de paillasse et ses thermo-désinfecteurs, des produits hauts de gamme réputés pour leur grande qualité, leur fiabilité et le bénéfice qu'ils apportent aux praticiens dans l'exercice de leur activité.

Pour continuer à renforcer son offre en matière d'hygiène et garantir la tranquillité d'esprit des professionnels de l'art dentaire, GETINGE propose un nouveau service. Lors de l'achat d'un autoclave Quadro ou d'un thermo-désinfecteur Claro, les clients ont désormais la possibilité de souscrire un contrat de maintenance.

Fruit de la collaboration entre GETINGE Skärhamn et EXOSET, société spécialisée dans la maintenance et le contrôle des dispositifs médicaux (Rattachement COFRAC) qui intervient sur toute la France, ce concept permettra aux praticiens de bénéficier d'une offre globale incluant l'installation de leur appareil, la formation des utilisateurs, la (re) qualification, la révision et le dépannage du matériel sur une période pouvant atteindre 5 ans.

Demandez plus d'informations sur ces contrats par tél. 02 51 83 64 68 ou par e-mail : dentaire-france@getinge.com.

Créez un plan marketing 2013 (votre concurrence l'a déjà fait)

by Michael Mosley, USA*

En tant que professionnels dentaires, vous avez investi énormément de temps dans la scolarité et les cours de formation continue. Vous avez aussi probablement assisté à divers événements afin de vous tenir au courant des dernières tendances et viser de nouveaux produits de pointe. Tout cela au nom de soins meilleurs et plus efficaces pour les patients. Cependant, avez-vous envoyé un bulletin électronique saisonnier cette année pour informer vos patients de cette nouvelle pièce d'équipement que vous avez achetée ?

Ou que diriez-vous d'une promotion de rentrée scolaire pour rappeler aux parents d'amener leurs enfants à un contrôle régulier ? Il y a une bonne chance que votre concurrence l'ait déjà fait.

Les temps et la concurrence ont changé pour la pratique dentaire ordinaire. En grandissant, j'ai connu chacun des dentistes locaux dans notre région. Le choix de la personne à voir était facile, et si tous avaient une bonne réputation, c'était tout simplement une question de personnalité. Ou dans mon cas particulier, c'était une question de distance par rapport à mon domicile, à savoir combien de temps je devais pédaler sur mon vélo pour un rendez-vous.

Pour en venir à aujourd'hui, les patients ont de nombreux choix de cabinets chez qui prendre rendez-vous. Non seulement ils reçoivent des cartes postales traditionnelles, mais ils sont référés à d'autres cabinets par les amis et la famille, et sur Facebook par leurs amis à leurs fournisseurs de soins dentaires.

Profession qui autrefois permettait au dentiste de simplement ouvrir les portes de son cabinet et se consacrer aux patients, l'art dentaire exige aujourd'hui des dentistes qu'ils allient un plan de marketing à leurs compétences dentaires.

Alors à l'orée de 2012, commencez l'année avec un plan de marketing bien en place en intégrant certains des conseils que j'ai appris de nos clients.

Que ce soit en gardant le contact avec vos patients actuels entre les rendez-vous ou en augmentant votre patientèle, un plan marketing vous met dans une excellente position pour réussir et maintenir votre cabinet compétitif.

Création du plan

Un plan marketing, non seulement expose la vision de votre cabinet pour l'année, mais il énumère aussi les mesures nécessaires pour parvenir à sa réussite. Alors qu'esquisser un plan marketing peut sembler la parfaite voie de la facilité, ça n'aidera certainement pas votre cabinet sur le long terme.

Utilisez un outil avec lequel vous êtes à l'aise pour la mise en page de votre plan. Que ce soit un simple calendrier de douze mois, ou un tableur complexe, chacun feront l'affaire.

Ensuite, prenez le temps de rencontrer tous vos employés afin d'obtenir leurs commentaires. Si possible, faites leur dresser un simple inventaire pour l'année sur les produits et services qui ont été les plus demandés par les patients. Cela peut vous donner un aperçu de ceux sur lesquels se concentrer pour 2012. La question des produits et services qui pourraient bénéficier le plus à vos patients devrait conduire votre analyse.

ALPINE DENTAL
December 10, 2011
A NEW YOU FOR THE NEW YEAR
Jenna,
Let's start the year off with a new, whiter smile. Your smile is the first thing people notice. It'll stay with you in all your photos. Its key to your confidence.

Vos bulletins électroniques personnalisés atteignent vos patients là où ils sont (DTI/Photo Solutionreach).

Vous cherchez un mois à un moment donné

De nombreux cabinets se sentent dépassés pour trouver quand et à quelle fréquence commercialiser leurs produits et services. Ce qu'ils réalisent rapidement, c'est que l'année est vraiment déjà tracée pour eux par les vacances et les saisons. Utilisez ces dates comme un point de départ pour établir le calendrier de votre plan marketing et ensuite construisez les événements marketing supplémentaires que vous et votre équipe entendez mettre en place.

Certains de ces autres événements pourraient inclure une collecte de jouets pour les vacances, ou une promotion de rentrée scolaire.

Le marché où sont vos patients

La grande question que vous pourriez vous poser est de savoir comment transmettre ces messages de marketing. Traditionnellement, les messages imprimés auraient été la seule option, mais comme nous l'avons vu, les temps ont changé. Les patients sont plus susceptibles de voir vos efforts de marketing dans un bulletin électronique ou un SMS avant de voir ce qu'il y a dans la boîte aux lettres.

Utiliser une plateforme d'engagement du patient va sûrement terminer la tâche quand il s'agit de bulletin électronique et de SMS, et vous aurez tous les autres avantages, tels que les rappels rendez-vous, en plus des outils de marketing de la plateforme. Les patients utilisent déjà ces technologies au quotidien, alors profitez de la situation en communiquant avec eux selon leurs conditions.

En plus du bulletin électronique et des SMS, veillez à inclure certains médias sociaux tels que Facebook ou Twitter. Tous deux vous permettent d'envoyer des messages et un lien pour tout bulletin électronique que vous envoyez. Vous pouvez également inclure des promotions des médias sociaux pour attirer les fans et clients. Une fois encore, vous pouvez soit gérer ces ouvertures aux médias sociaux à votre manière, soit incorporer un système de participation des patients pour aider à cela.

Donc, pour conclure, rappelez-vous que si vous ne faites pas de marketing auprès de vos patients, quelqu'un d'autre en fera, alors continuez de suivre votre plan marketing nouvellement créé. Il vous mènera loin dans la construction des relations avec vos patients. Plus important encore, il permettra de conserver vos patients connectés et engagés avec votre cabinet toute l'année.

Note : cet article a été publié dans l'édition américaine de Dental Tribune, vol. 6 n° 17, novembre 2011.

* Michael Mosley est directeur du marketing pour Solutionreach (anciennement Smile Reminder)

Brillant

Le nouvel éclairage LED d'A-dec associe :

Un indice élevé des rendus de couleurs pour une analyse accrue des tissus bucco-dentaires.

Un mode innovateur d'anti-polymérisation avec leds jaunes à 25.000 lux.

Une liaison barycentrique pour une maniabilité sans égal de votre éclairage.

Pour plus d'informations sur la gamme des éclairages A-dec, rendez-vous sur : www.a-dec.com/LED

a-dec®
reliablecreativesolutions™
BY eurotec dental
superior care solutions

L'éclairage LED A-dec, toute la compétence A-dec au service de votre vision

Design. www.laurentgautry.com

Crown Ceram : Bêta testeur pour 3 Shape Trios®

Système de prise d'empreintes optique pour inlay core .

crownceram
LABORATOIRE DENTAIRE DEPUIS 1983

Le système

On le sait, la solution numérique 3 Shape Trios® offre de nombreux bénéfices en termes de constance dans la qualité des prises d'empreintes, de précision et de rapidité. Moins d'ajustements et de retouches lors de la pose de la prothèse, aucun matériau d'empreinte, limitant ainsi les coûts et les problématiques qui y sont souvent associés.

La nouveauté

Le laboratoire crown Ceram va plus loin, en rendant possible un flux tout numérique pour les inlays core. Ce dernier a été bêta testeur et co-développeur avec 3Shape sur cette solution numérique.

Innovation 2013 et première mondiale, la prise d'empreinte optique pour inlay core est maintenant rendue possible grâce à l'extrême précision du 3 Shape Trios® et de son flux spécifique, optimisant ainsi l'obtention précise de la profondeur et de l'orientation du canal. Dès réception de l'empreinte optique , via fichier numérique, le laboratoire peut modéliser simplement, en partant de la forme finale de la dent, des prothèses inlays core anatomiques et précises.

Ce processus numérique simplifie considérablement la conception d'inlays core parallèles, ou le traitement de cas impliquant l'utilisation de plusieurs pivots.

Prise d'empreinte optique pour inlay core

Révolution mise en avant par la société B.NEXT, le 3Shape TRIOS® permet un rapprochement entre prothésistes et praticiens en facilitant et en renforçant leur relation et leurs échanges.

De par sa puissance et son extrême précision, le 3Shape TRIOS® permet désormais la prise d'empreinte optique pour inlay core. Aucun autre système de prise d'empreinte optique ne s'était jusqu'alors intéressé à cette spécificité française, raison pour laquelle,

Suite page 35 ➔

Bien Air
Dental
IMPLANT SCREWING
15
rpm
35.7
Ncm
20:1 L Bien-Air
iChiropro
iCHIROPRO
VOTRE CONCEPTION DU SUCCÈS
Made for iPad
IMPLANT-OLOGY
iChiropro, la seule commande qui offre les séquences cliniques préprogrammées des plus grandes marques d'implants, est désormais disponible avec son application dédiée pour tablette tactile.
Découvrez une parfaite harmonie de travail entre votre iPad* et l'électronique d'exception qui pilote le micromoteur MX-i LED. Doté d'un éclairage LED à très longue durée de vie et désormais également équipé de roulements en céramique lubrifiés à vie, le micromoteur MX-i LED est le plus puissant du marché.
Avec le contre-angle 20:1 L Micro-Series et le nouveau système iChiropro, vous allez redécouvrir le sens des mots ergonomie et convivialité.
* Compatible avec iPad et iPad 2
BIEN-AIR SWISS MADE
Bien-Air France Sàrl
55-57, avenue Jean Lolive 93508 Pantin Cedex, France Téléphone +33 (0)1 41 83 60 70 Fax +33 (0)1 48 96 07 40 ichiropro@bienair.com www.ichiropro.com

3Shape TRIOS® / B.NEXT

Les nouveautés de Chicago Mid-Winter

Etat des lieux...

Le TRIOS® permet désormais au praticien d'effectuer une prise d'empreinte plus rapide de 40 %. Cette fonctionnalité est intégrée dans la dernière mise à jour du système afin d'optimiser le travail du praticien.

D'autre part, afin que les praticiens exerçant dans plusieurs salles de soins ou ceux évoluant dans des espaces restreints bénéficient d'une meilleure mobilité et flexibilité, le TRIOS® voit naître une alternative à son système : le 3Shape TRIOS® Pod. Léger, pratique et facile à déplacer, il se connecte à un PC portable et réduit considérablement l'encombrement.

Le TRIOS est évolutif, chaque praticien peut choisir ! Résultat du travail quotidien des 200 ingénieurs Recherche & Développement de 3Shape, engagés dans l'innovation.

On le sait, les systèmes de prise d'empreinte optique offrent un large panel d'avantages pour le praticien et pour le patient. Rapidité et facilité de la prise d'empreinte, optimisation des résultats cliniques, expérience plus agréable sur le fauteuil et rapide retour sur investissement.

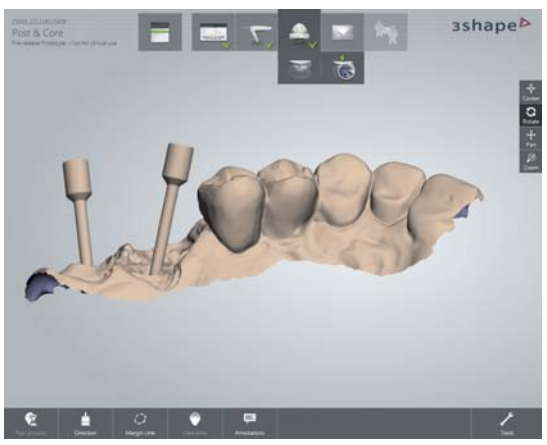
Mais le TRIOS®, distribué par la société B.NEXT, va encore plus loin, dans une démarche de constante amélioration de son système.

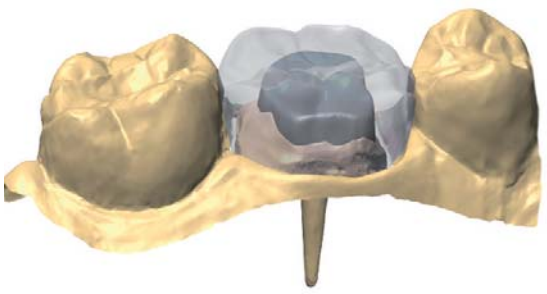
Les dernières innovations technologiques ont en effet permis à la solution TRIOS® d'offrir au praticien encore plus d'avantages.

Suite de la page 34

peut-être, le 3Shape TRIOS® finit sur le podium du Prix de l'Innovation 2012 du congrès de l'ADF.

Pour les cas profonds et complexes, TRIOS® met à disposition un flux spécifique avec des transferts numériques pour inlay





core, ce qui optimise l'obtention précise de la profondeur et de l'orientation du canal. Ces transferts numériques sont autoclavables, leur utilisation intra-orale est cliniquement validée et ils sont disponibles pour la majorité des fournisseurs de pivots. Brevet en cours.

Caring Insight
VATECH

SOIGNEZ ZEN AVEC VATECH...

...UNE SOLUTION COMPLÈTE
POUR LES ORTHODONTISTES

TRACÉ CÉPHALOMÉTRIQUE ET TECHNOLOGIE ONE-SHOT

- technologie One-Shot pour des clichés de très haute qualité en 0,9 secondes
- logiciel de tracé céphalométrique automatique (points, structures et tissus mous)
- la plus faible et performante irradiation du marché. Idéale pour la protection des enfants

PaX-i OS HD

• Seul fabricant à garantir votre matériel le temps du leasing
• Panoramique 2D
• Image HD
• Multi-focus automatique

PaX-Reve 3D OS

• Machine 3 en 1
• Capteur 2D et 3D
• Champ 3D libre jusqu'à 15x15
• Système intégré de réduction des artéfacts MAR

PaX-Duo i3D OS

• Machine 3 en 1
• Capteur 2D et 3D
• Champs 3D du 5x5 au 12x9
• Système intégré de réduction des artéfacts MAR

Découvrez
toutes nos solutions
info@vatech-france.fr

VATECH
21 rue de Galilée
77420 Champs sur Marne
Tél : 01 64 11 43 30
Fax : 01 64 11 43 39
www.vatech-france.fr